



# Youssef DEMBÉLÉ

PRÉSIDENT & RÉFÉRENT ADMINISTRATIF / OPCO - NOVA CAMPUS



01 89 48 01 94



dembele.youssouf@novacampus92.fr



71 Avenue Henri Barbusse,  
95670 Marly-la-Ville, Marly-la-Ville, 95670, France

## PROFIL

Avec 14 ans d'expérience, je me positionne comme un expert en gestion d'institutions formatrices, avec une spécialisation dans l'excellence pédagogique. Expert du RNCP 39063 - BTS NDRC, ma maîtrise en négociation commerciale et digitalisation de la relation client est reconnue. Mon attention aux détails garantit le respect strict des normes DREETS/OPCO/Qualiopi, et une gestion précise des volets administratifs et financiers. Animé par ma passion pour l'enseignement, je conçois et anime des formations dynamiques, en présentiel comme à distance. Titulaire d'un Master 2 en Management et Stratégie Commerciale, je suis prêt à enrichir votre équipe de mon sens stratégique et de mon leadership, tout en insufflant mon dynamisme.

## COMPÉTENCES

Management et pilotage pédagogique d'organisme de formation

Connaissance approfondie du référentiel RNCP 39063 - BTS NDRC

Négociation commerciale et digitalisation de la relation client

Conformité DREETS / OPCO / Qualiopi

Suivi administratif et contrôle des conventions de financement

Animation de modules en présentiel et FOAD

## INFORMATIONS PERSONNELLES

### Date de naissance

10 mars 1987

### Nationalité

française

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Président

#### NOVA CAMPUS / Boulogne-Billancourt / sept. 2025 - Présent

- Pilotage de la stratégie et de la pédagogie du centre de formation, garantissant l'excellence et l'alignement avec les objectifs éducatifs.
- Supervision des programmes certifiants BTS NDRC - RNCP 39063, assurant la qualité et la pertinence de la formation.
- Coordination efficace avec la DREETS et les OPCO pour le suivi des mobilités, la gestion des conventions et la production des justificatifs nécessaires.
- Management des équipes pédagogiques, veillant à leur performance et à l'adéquation de leurs compétences avec les besoins des apprenants.
- Assurance de la conformité aux normes Qualiopi, contribuant à l'amélioration continue et à la reconnaissance du centre de formation.
- Rôle de Référent administratif / OPCO depuis le 2025-02-03, apportant une expertise dans la gestion administrative et financière.
- Responsabilité du dépôt des dossiers de financement, optimisant les ressources et facilitant l'accès aux programmes de formation.
- Gestion rigoureuse de la facturation et du reporting de conformité, assurant la transparence et la fiabilité des informations financières.

### Responsable commercial et Formation

#### Groupe Adecco France / Île-de-France / janv. 2016 - juil. 2025

- Gestion de portefeuille clients B2B dans les secteurs de la formation et des ressources humaines, avec un accent sur l'accompagnement personnalisé et le développement de relations durables.
- Élaboration et mise en œuvre de partenariats stratégiques entre écoles et entreprises, visant à renforcer les liens professionnels et à favoriser l'insertion professionnelle.
- Conception et animation de modules de formation destinés aux nouveaux commerciaux, axés sur l'excellence de la relation client et les techniques de prospection digitale.

### Conseiller clientèle

#### Société Générale / Paris La Défense / janv. 2008 - déc. 2015

- Développement et gestion d'un portefeuille clients composé de 400 particuliers et PME, assurant une relation de qualité et personnalisée.
- Commercialisation efficace des produits bancaires et solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des clients.
- Réalisation des objectifs de fidélisation clientèle grâce à des stratégies ciblées, renforçant la confiance et la satisfaction.
- Suivi régulier des indicateurs de performance pour garantir l'atteinte des objectifs trimestriels et l'excellence du service.

## ÉDUCATION

### TP FORMATEUR PROFESSIONNEL D'ADULTES Niveau 5 Bac + 2 AMBITION CONSULTING / Paris / 2025

- Titre professionnel « Formateur pour adultes ».
- Acquisition de compétences pédagogiques, réglementaires et pratiques.
- Apprentissage par modalités variées : simulations pratiques, enseignements théoriques, suivi personnalisé.

### BTS Négociation et Relation Client (NRC)

#### Lycée Léonard de Vinci / Saint-Witz / 2007

- Diplôme BTS NRC obtenu